第4講　長文総合問題②（03 東北）

次の英文を読んで，問１と問２に答えなさい。

Many psychologists believe our primary motivator is fear — fear rooted in our instinctive desire to avoid loss, pain, and death. (A) With such a powerful emotion at work, it's little wonder that objectivity usually gets pushed aside. It is hard to exaggerate the influence of fear on our ability to read people. We fear ending a relationship because we're afraid we won't find anyone better. We fear turning down a job: (1) what if it's best offer we get? We may even avoid disciplining our children because we're afraid to become distanced from them.

(2) There's no magic pill to eliminate our fear and clear our vision while we evaluate people. Our viewpoint will always be somewhat distorted by our desire to avoid pain. But we can diminish our fear — and even use it to help us better read the people in our lives. If we understand why we are afraid, and how other people can either cause or eliminate the pain we fear, we can use fear to our advantage.

As is well known, the more important a decision is, the harder it is to stay objective. Fear is a major reason — fear can develop into mental crisis when a great deal depends on a decision. For example, suppose you find yourself in a job with no future. After several years, you get the uneasy feeling that you may be about to lose your job and so consider leaving. Perhaps you feel that your bosses are treating you differently. You've been trying to evaluate what they think of you and whether they are looking for a reason to fire you.

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

今日のポイント

＜語彙＞

＜論理構成＞

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

No matter how hard you try to be objective, you can't help but be influenced by your fear.

(B) <u>To help reduce the fear and become more objective, you should make two lists: one of all the painful experiences you might have if you stay at the job ; another of the painful experiences you might suffer if you chose to leave.</u> The first list might include stress, humiliation or ridicule by your bosses, lack of promotion or raises, and, most terrifying of all, being fired. The second list might include landing another job that is even worse, (3) <u>loss of seniority that could make you even more vulnerable</u> in the new job, being unable to find a new job, and failing at your new position.

By making these lists, you (4) <u>start getting a grip on your fears</u>. At least now you know what you're afraid of. If one set of fears is clearly worse, in most instances you'll choose the less painful option. But if both routes have comparable risks, you should at least be able to put your generalized fear aside and focus on gathering specific information with which to objectively evaluate your real concerns.

The best weapon against fear is knowledge. When you list your fears, you gain knowledge of yourself and your motivations. After you've gained that insight, you can go on to gather more objective information about the people who will ultimately influence your decision. If you carefully (5) <u>watch your bosses as they relate to you and to others</u>, perhaps you'll find they bluntly criticize everyone. Or maybe you'll find they are nice to others and negative only with you. From observations like these, you will eventually be able to

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

correctly read your bosses' intentions, reliably predict their behavior, and choose the best plan of action.

[Excerpt from READING PEOPLE: HOW TO UNDERSTAND PEOPLE AND PREDICT THEIR BEHAVIOR - ANYTIME, ANYPLACE by Jo-Ellan Dimitrius, Ph.D. and Mark Mazzarella, copyright (c) 1998, 1999 by Jo-Ellan Dimitrius, Ph.D. and Mark Mazzarella. Used by permission of Random House, an imprint of The Random House Publishing Group, a division of Random House LLC. All rights reserved.] (03 東北大)

＜語彙＞

＜論理構成＞

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

問１　下線部(A)，(B)を日本語に訳しなさい。

問２　二重下線部(1)〜(5)について，それぞれの表現に最も近い意味内容をもつものをそれぞれの選択肢から一つずつ選んで，記号で答えなさい。

(1)

a. what shall we do if no better job is offered to us ?

b. what will happen even if we do our best ?

c. who cares if it is the best job we could get ?

d. how good can the offer be ?

(2)

a. We have no medical way to get rid of our fear

b. We have no secret method for getting rid of our fear

c. It is impossible to make our fear increase very effectively

d. It is implausible to make our fear disappear

(3)

a. loss of seniors who could treat you as a weaker person

b. loss of the privilege with which you can be considered more valuable

c. loss of the privilege you had gained possibly leading to place you in a weaker position

d. loss of seniors who were able to defeat you

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

(4)

a. start to control your fears

b. start to discuss your fears

c. start to isolate your fears

d. start to embrace your fears

(5)

a. watch your bosses being considerable with you and with others

b. watch your bosses taking you and others into their confidence

c. watch your bosses talking with you and with others

d. watch your bosses praise you relative to others

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

大学別対策講座　東北大英語　復習テスト　第四回

＊下線部を日本語に訳しなさい。

１.With such a powerful emotion at work, it's little wonder that objectivity usually gets pushed aside.

(

)

２.As is well known, the more important a decision is, the harder it is to stay objective.

(　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　)

３.No matter how hard you try to be objective, you can't help but be influenced by your fear.

(　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　)，恐怖に影響を（

)。

４.The first list might include humiliation or ridicule and, most terrifying of all, being fired.

最初のリストの中には，（　　　　　　　　　）そして最も（　　　　　　　　）は（　　　　　　）ことだ。

５.The second list might include loss of seniority that could make you even more vulnerable in the new job.

二つ目のリストの中には，新しい仕事でさらに（　　　　　　）する可能性のある（　　　　　）の損失がある。

６.By making these lists, you start getting a grip on your fears.

これらのリストを作ることで，恐怖に（　　　　　　　　）始める。

７.But if both routes have comparable risks, you should at least be able to put your generalized fear aside and focus on gathering specific information with which to objectively evaluate your real concerns.

しかしもし両方の経路に(　　　　　　　)リスクがあるなら,少なくとも(

)，本当の関心を（

)，特定の情報を集めるのに（

)。

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

NOTE

Ⓒ RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

大学別対策講座 東北大英語　第４講　解答

＜解答＞

問１　全訳の下線部を参照。

問２　(1)－ a　(2)－ b　(3)－ c　(4)－ a　(5)－ c

＜全訳＞

多くの心理学者は，私たちの主な動機づけは恐怖心――喪失や痛みや死を避けたいという本能的欲望に根ざす恐れであると信じている。(A)そのような強力な感情が作用すると，客観性がたいていは脇へ押しやられるのも不思議ではない。恐怖が人の心を読む能力に及ぼす影響は強調してもしすぎることはない。私たちはもっといい人が見つからないと恐れるから，ある関係を終わらせるのを恐れる。私たちは仕事を断るのを恐れる。それが自分が受け取る中で最高のオファーだったらどうしようと思うからだ。子どもと距離ができるのを恐れるから，しつけを避けることすらあるかもしれない。

人を評価する際に，恐怖を取り除き，視界をはっきりとさせる魔法の薬など存在しない。苦痛を避けるために，私たちの視点はいつもいくらか歪んでいる。だが恐怖心を減らすことはできる――そして，私たちの生活のなかで，人々の心をより上手に読むのにそれを利用することすらできる。自分がなぜ恐れているか，自分たちが恐れる苦痛を，他人はどの様に引き起こしたり取り除いたりできるのかを理解すれば，恐怖心を自分の強みへと生かすことができる。

よく知られていることだが，決断が重要であればあるほどそれだけますます客観的でいることは難しくなる。恐怖がその主な理由である――多くのことがある決定に左右されるとき，恐れが高じて精神的危機になる可能性がある。例えば，自分が将来性のない仕事に就いていると想像してみよう。数年後，仕事がなくなるかもしれないという不安感を覚え，出て行くことを考える。ひょっとすると，上司が自分への扱いが違っていると感じるかもしれない。上司がどう思っているか，クビにする理由を探しているのかどうか，とずっと見きわめようとしている。たとえどれほど客観的になろうとしても，恐怖心に影響されずにはいられない。

(B)恐怖心を減らし，より客観的になる手助けとなるために，２つのリストを作るとよい。その１つは，その仕事にとどまったなら味わう可能性のある痛ましい経験のすべてのリスト。もう１つは，退職することを選んだ場合に味わう可能性

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

のある痛みを伴う経験のリスト。最初のリストの中にはストレス，屈辱，上司のあざけり，昇進や昇給がないこと，中でも最も恐ろしいのはクビになることがある。次のリストには今よりさらにひどい仕事に落ち着くこと，新しい仕事では年功がなくなるでさらに弱い立場になるかもしれないということ，新しい仕事を見つけられないこと，新しい立場で失敗すること，などがあるだろう。

これらのリストを作ることで，自分の恐れを制御できるようになる。少なくともこれで何を恐れているのかがわかる。もし一方の恐れの項目が明らかに悪ければ，たいていの場合，より苦痛のない方を選ぶだろうし，しかしどちらの道にも同じようなリスクがあれば，少なくとも漠然とした不安を脇に置いて，本当に気になることを客観的に評価するために，特定の情報を集めるのに専念できるはずだ。

恐怖心に対する最大の武器は知識である。恐れの項目をリスト化すれば，自分自身と，自分の動機づけを知ることができる。その洞察を手にしたあとには，さらに進んで自分の決断に最終的に影響を与える人々について，より客観的な情報を集めることができる。もし上司が自分やほかの人たちと関わるときの様子を注意深く見ていれば，上司は誰に対しても遠慮なく批判しているのがわかるかもしれない。あるいは，上司がほかの人に対してやさしく，自分にだけ否定的だとわかるかもしれない。これらのような観察から，最終的には，上司の意図を正しく読み取り，上司のふるまいを確実に予測し，最善の行動計画を選ぶことができるだろう。

第４講　重要語彙リスト

1	motivator	動機づけ
2	instinctive	本能の
3	no wonder ～	～は不思議ではない
4	objectivity	客観性
5	exaggerate	誇張する
6	relationship	関係性
7	What if ～？	～したらどうなるか
8	discipline	しつける
9	distance	遠くに置く
10	pill	錠剤
11	eliminate	取り除く
12	evaluate	評価する

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

13	viewpoint	観点
14	distort	ねじ曲げる
15	diminish	減らす
16	crisis	危機
17	suppose	仮定する
18	uneasy	不安な
19	be about to do	～しようとしている
20	fire	解雇する
21	no matter 疑問詞	たとえ～でも
22	can't help but do	～せざるをえない
23	humiliation	屈辱
24	ridicule	あざけり
25	terrify	怖がらせる
26	seniority	年功序列
27	vulnerable	傷つきやすい
28	grip	つかむ
29	instance	例，場合
30	option	選択肢
31	comparable	比較できる⇒匹敵する
32	put ～ aside	～を脇に置く
33	generalize	一般化する
34	focus on	～に焦点を当てる
35	sepcific	明確な
36	insight	洞察
37	ultimately	最終的に
38	relate A to B	A を B に関係させる
39	bluntly	遠慮なしに
40	criticize	批判する
41	correctly	正しく

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

第４講　音読用白文　①　②　③　④　⑤　⑥　⑦　⑧　⑨　⑩

Many psychologists believe our primary motivator is fear / —fear rooted in our instinctive desire to avoid loss, pain, and death. With such a powerful emotion at work, / it's little wonder / that objectivity usually gets pushed aside. It is hard to exaggerate the influence of fear on our ability to read people. We fear ending a relationship / because we're afraid we won't find anyone better. We fear turning down a job: / what if it's best offer we get? We may even avoid disciplining our children / because we're afraid to become distanced from them.

There's no magic pill to eliminate our fear and clear our vision / while we evaluate people. Our viewpoint will always be somewhat distorted / by our desire to avoid pain. But we can diminish our fear/ —and even use it to help us better read the people in our lives. If we understand why we are afraid,/ and how other people can either cause or eliminate the pain we fear, / we can use fear to our advantage.

As is well known, / the more important a decision is, / the harder it is to stay objective. Fear is a major reason / —fear can develop into mental crisis / when a great deal depends on a decision. For example, suppose you find yourself in a job with no future. After several years, / you get the uneasy feeling / that you may be about to lose your job / and so consider leaving. Perhaps you feel / that your bosses are treating you differently. You've been trying to evaluate what they think of you / and whether they are looking for a reason to fire you. No matter how hard you try to be objective, / you can't help but be influenced by your fear.

To help reduce the fear and become more objective, / you should make two lists: / one of all the painful experiences you might have / if you stay at the job ; / another of the painful experiences you might suffer / if you chose to leave. The first list might include stress, humiliation or ridicule / by your bosses, lack of promotion or raises, and, most terrifying of all, being fired. The second list might include landing another job that is even worse, / loss of seniority that could make you even more vulnerable in the new job, / being

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。

unable to find a new job, / and failing at your new position.

By making these lists, / you start getting a grip on your fears. At least now you know what you're afraid of. If one set of fears is clearly worse, / in most instances you'll choose the less painful option. But if both routes have comparable risks, / you should at least be able to put your generalized fear aside / and focus on gathering specific information / with which to objectively evaluate your real concerns.

The best weapon against fear is knowledge. When you list your fears, / you gain knowledge of yourself and your motivations. After you've gained that insight, / you can go on to gather more objective information about the people / who will ultimately influence your decision. If you carefully watch your bosses / as they relate to you and to others, / perhaps you'll find they bluntly criticize everyone. Or maybe you'll find they are nice to others / and negative only with you. From observations like these, / you will eventually be able to correctly read your bosses' intentions, / reliably predict their behavior, and choose the best plan of action.

© RECRUIT HOLDINGS
本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は著作権者に帰属します。
また本サービスに掲載の全部または一部につき無断複製・転載を禁止します。